

Objectif(s) de la formation

- Acquérir les connaissances générales sur la communication
- Comprendre ses mécanismes
- Développer les réflexes d'une négociation constructive

Nature de la formation

Acquisition, entretien ou perfectionnement de connaissances et de compétences

Moyens pédagogiques

Séance de formation en salle et visioconférence, support pédagogique remis à l'apprenant, exposé théorique, étude de cas concrets, jeux de rôles

Équipements pédagogiques

Support pédagogique papier, calendriers de formation papier, outils et présentation de l'activité, rétroprojection powerpoint et paper board

Sanction de la formation

- Certificat de formation de satisfaction à l'apprentissage
- Attestation de présence
- Examen certifiant : dans le cadre du suivi des 6 modules

Evaluation des acquis

Questionnaire, débats, jeux de rôles, cas-pratiques

Contact

AAMTI FORMATION

af@aamtiformation.fr

01 46 22 52 20

Public(s)

Avocats / Juristes / Salariés

Pré-requis

Pas de pré-requis

Durée de la formation

1 journée (8h) - 9h/13h-14h/18h

Date(s) de la formation

Mercredi 22 avril 2026

Lieu de la formation

Au choix en présentiel* à Paris ou en classe virtuelle

**Sous réserve des conditions sanitaires et organisationnelles*

Intervenant(s)

Monsieur Stephen BENSIMON

Médiateur reconnu, président fondateur de l'IFOMENE (Institut de Formation à la Médiation et à la Négociation – Institut Catholique de Paris), normalien et philosophe de formation. Il enseigne également à Sciences Po, où il intervient notamment en formation exécutive.

PROGRAMME ET THÉMATIQUES ABORDÉES

Matinée : 9h00 - 13h00

- Les principes de la communication
- La prise en compte du positionnement des acteurs
- Les modes de communication
- La négociation

Déjeuner : 13h00 - 14h00

Après-midi : 14h00 - 18h00

- Connaître les rapports et les enjeux à négocier
- Principales techniques de négociation
- La présentation d'un bien
- La négociation de la lettre de mission en transactions immobilières
- Les rapports avec les clients et futurs co-contractants
- Base de la communication orale et écrite et négociation immobilière

A l'issue de cette formation, les participants sont en mesure de construire une relation intègre et gagnant-gagnant avec l'ensemble des parties-prenantes de la transaction immobilière permettant d'assurer le bon déroulement des mandats.

 Personne en situation de handicap, nous vous remercions de nous contacter au 01 46 22 52 20

Tarifs

Tarif adhérents AAMTI : 435,00 € TTC

(362,50 € HT - 20% TVA)

Tarif non-adhérents : 537,00 € TTC

(447,50 € HT - 20% TVA)

Financement(s)

- FIF-PL pour les avocats www.fifpl.fr

- OPCO pour les salariés

<https://travail-emploi.gouv.fr/les-operateursdecompetences-opco>

Modalités d'inscriptions

En ligne sur www.aamtiformation.com

Rubrique *Toutes nos formations*

www.aamtiformation.com/toutes-nos-formations

Ou bien en complétant le bulletin d'inscription joint ou à télécharger sur la page internet de la formation sur notre site www.aamtiformation.com

(Délais d'accès : nous contacter)

Cette formation entre dans le cadre de la formation continue des avocats et est éligible à la prise en charge par le FIFPL et l'OPCO.

La formation entre dans le cadre de la formation continue des avocats et à ce titre peut faire l'objet d'une prise en charge par le FIF-PL.

Déclaration d'activité de formation de l'AAMTI enregistrée sous le numéro 11 75 61843 75 auprès du préfet de région d'Île-de-France.
Siret : 892 472 689 000 17